

寧波第二中學

中三級專題研習

探索範圍：社會企業創業之路

班別：3B2

顧問老師：蕭振武老師

姓名：

梁健聰(17)*

朱栢洸(5)

李慧玲(14)

葉彩霖(32)

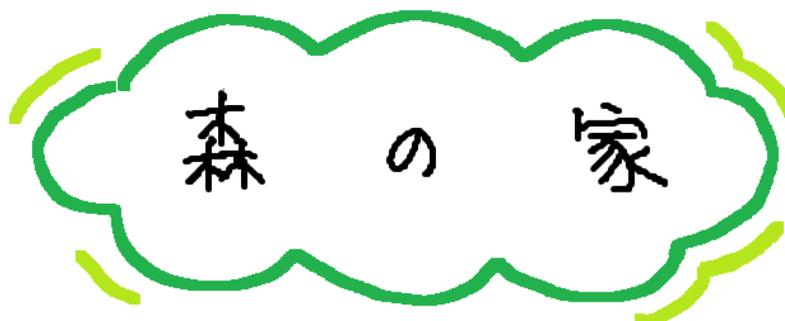
姚乃軒(33)

顧問老師：蕭振武老師

組員：梁健聰、朱栢姚、李慧玲、葉彩霖、姚乃軒



有限資源
綠化循環



為貧窮線以下的家庭

提供廉價的裝修服務

目錄

1. 行政摘要	P.4
2. 公司簡介	P.5
3. 社會責任	P.10
4. 公司運作流程圖	P.12
5. 公司產品	P.13
6. 問卷調查及分析	P.18
7. SWOT-強弱危機分析	P.24
8. 外在環境因素分析	P.29
9. 4P 市場營銷策略	P.32
10.4C 市場營銷策略	P.35
11.財務報表	P.37
12.人力管理	P.42
13.營運管理	P.44
14.風險管理	P.45
15.感想及反思	P.48
16.附件	P.56

行政摘要

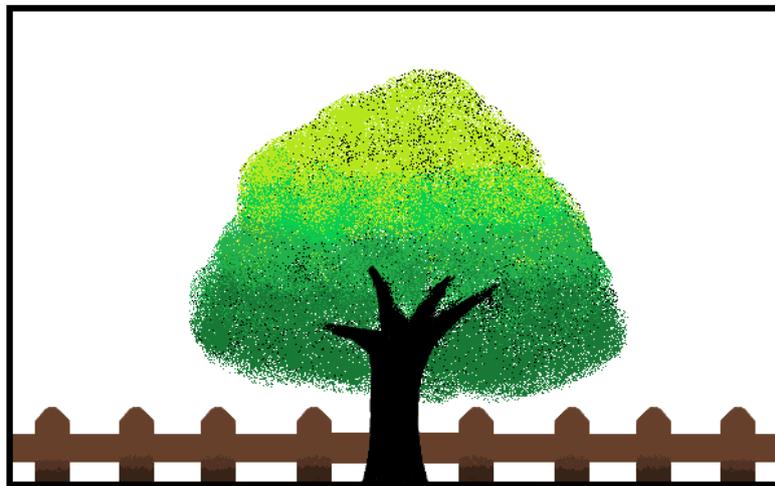
本企業就著幫助貧窮線下人士提供平價，優質而環保的裝修服務，從而達到令所有人都可以擁有一個舒適的家。因現時公屋供應漸漸提升，很多人也逐漸上到樓，但家中擺設卻十分凌亂及他們要花費很多金錢在裝修上，為他們帶來了生活上一些不必要壓力。故此本企業希望就著環保裝修，為他們提供廉價的裝修服務。且本港入住居屋人數眾多，本企業更會就著不同人的需要，度身訂做設計家居裝修及擺設。本企業的裝修宗旨以環保為主要的思路，會採用一些環保物料，一方面既可節省添置新傢俱的費用，另一方面又環保。例如：在香港這潮濕的地方，很多傢俱都容易受潮而腐爛，所以導致經常要花費添置新傢俱，但本企業會選用一些環保物料而製的工具，既環保又防潮。而本企業更注重幫助貧窮線下的人士，故此，本企業的價格極為親民，希望可以為更多貧窮線下的人士提供更多的裝修服務。除此之外，本企業更會提供更多的就業機會給在更新人士，給予他們融入社會的機會，更期望可借此去改變大眾對在更新人士的偏見。作為社會企業我們認為必須以香港社會的整體利益為先決條件幫助弱勢社群。因此我們秉持本店的標語。

公司簡介

公司名稱：森の家

公司標語：有限資源，綠化循環。

公司商標：



森 の 家

公司海報：



創立目的



家，對於你來說是什麼呢？對很多人來說這是一個給你溫暖

給你休息的地方，所以家必需要令你舒適。為了讓自己有一個溫暖的以及舒適的家，很多人都會選擇聘請裝修公司為家居度身訂做一些傢俬以及擺設，但往往卻花費很多金錢，這些對於許多貧窮線以下的人士特別是沒有太多工作能力以及獨居的老人來說是一筆沉重的開支，因此我們特建立本企業為在貧窮線以下而又入住公屋的人士或獨居老人提供廉價而環保的裝修服務減輕他們的負擔並且為了香港社會的發展我們更會聘請更新人士為他們提供就業機會讓他們有一個良好的機會重新融入社會。

圖 1 – 2016 年按地區劃分的分間樓宇單位分布

地區	有分間樓宇單位的屋宇單位數目	分間樓宇單位數目	居於分間樓宇單位的住戶數目
香港島	5 906	18 080	18 030
九龍	14 995	52 688	52 081*
新界	6 211	21 888	21 676
總計	27 112	92 656	91 787

註：(*) 主要集中於油尖旺區及深水埗區，分間樓宇單位的住戶數目分別達 15 279 個和 21 086 個。

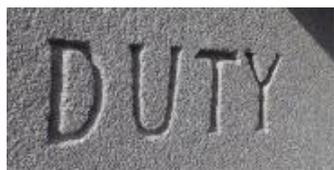
¹ 香港的分間樓宇單位 - 立法會

<https://www.legco.gov.hk/research-publications/chinese/1718issh32-subdivided-units-in-hong-kong-20180626-c.pdf>

願景

本公司著重社會利益並以此為本，力為貧窮線以下獨居老人，入住公屋，領取綜援人士等，提供廉價且優質的裝修服務以及為更新人士提供就業機會，讓其適應社會發展趨勢並融入社會企業，更希望為環保出一分力。故裝修材料會選用二手材料及二手傢俱，減輕堆填區的負擔的同時，更希望藉此推動社會的可持續發展，為貧窮人士提供一集式的優質裝修服務，提供更好的生活素質。

使命



本企業集中為入住公屋，領取綜援，以及在貧窮線以下人士提供，優質的裝修服務。無論是顧慮到家中的擺設或是尺寸以至價錢的平貴，本企業都能確保各方面都能讓顧客滿意。以達至幫助弱勢社群的社會目的以及履行本店的宗旨。本公司更會聘請更新人士，希望他們能融入社會，並能在社會中立足，提高弱勢社群的生活素質。

環保裝修

環保裝修，其實就是指在對房屋進行裝修時採用環保型的材料來進行房屋裝飾，使用有助於環境保護的材料，把對環境造成的危害降低到最小。

（一）選擇環保建材

選用竹板或回收木板這類環保材料去塑造一個綠色環保家居，傢俱耐用度更高且美觀，它們通常也較為容易打理，所以長遠來說省時省心。

以竹為家居材料，取代木材，首先，竹的堅韌度較高，成本相對地低；而且竹的生長速度夠快，對於環境影響較低。此外，牆身盡量不要選用牆紙，因為當中包含的防火物料，有不同的化學物質，或有機會影響健康。

（二）貼心設計

對於呎數較細的居所，本企業會選用一些多功能性的傢俱，例如一些摺疊式的設計，以慳位為大前提，從設計角度上來看，整體變得更緊湊，容易營造一種溫暖的感覺。

減低裝修成本的方法

1.本企業的設計師會向客戶仔細詢問裝修需求，避免存在不必要的裝修支出。

2.本企業採用既便宜又環保且實用性高的材料，所以材料成本不高。

3.本企業會詢問不同的傢俱製造商（例如 ikea、實惠、梳化倉）是否有破損程度不大的傢俱（可能在運輸過程中造成破損的傢俱），再向他們購入。以低於市場價購入傢俱，再進行改造，使其能夠正常使用。此能減少購貨成本，而不浪費材料，物盡所用。

4.回收二手傢俬

遠至地球、近至香港社會，每天都有大量資源被棄置，當中包括不少價值不菲、完好無缺的優質傢俱。本企業提供免費上門回收服務，選用新淨度較高、標準尺寸、易於拆裝和搬運的二手傢俱。本企業作為社會的一份子，本企業希望出一分力，協助重用資源、減少堆填，令更多家庭和地方可享有價廉又實用的傢俱。

社會責任

1) 減輕貧窮線下人士的經濟負擔

為普遍入住公屋的人士提供優質的裝修服務，很多人因經濟上的困難而沒有一個舒適的家，特別是沒有工作能力的獨居老人在日常生活中會難免有些傢俱壞掉了，令他們造成一些經濟上的負擔。因此本企業針對貧窮線以下的獨居老人，提供較便宜而優質的裝修服務，從而減輕其經濟負擔且讓屋主得到一個舒適的家，從而行社會責任。

2) 為更新人士提供就業機會

為更新人士提供就業機會以此融入社會，現時社會上有許多在更新人士，因身份問題找不到工作，所以難以融入社會生活，生活素質欠佳，因此本企業亦會聘請在更新人士為他們提供就業機會好讓他們能夠快速融入社會，獨立生活，在社會上立足。這樣既能解決在更新人士的生活上的基本困難，又可以提高他們的生活水準，並且在社會方面能減輕他們的生活中被歧視的情況，藉此給他們一個重生的機會，更有利於香港社會邁向美好的發展。

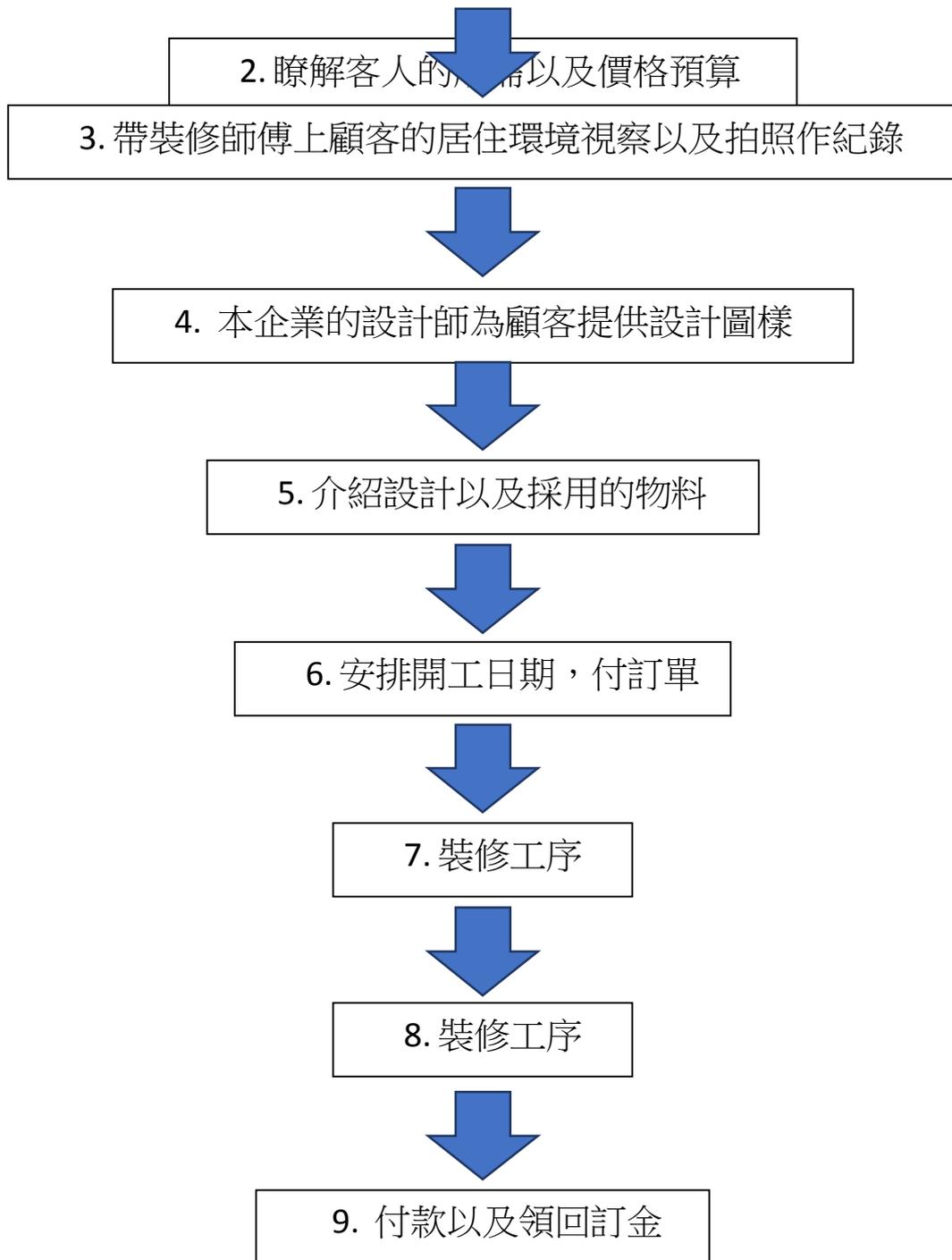
3)減輕堆填區的壓力

香港每年棄置的傢俱量不可勝數，數據統計 2015 年每日棄置的傢俱重約 6 噸，為堆填區造成很大壓力，故此本企業以環保裝修

為宗旨，回收破舊的傢俱，以環保材料進行改造，令其能夠循環再用，增加使用壽命；亦避免產生廢物，減少浪費。最終減輕堆填區的負荷。

1. 通過各管道接受客人的訂單服務（例如 facebook,instagram 等網上平臺;門市或電話查詢）

公司運轉程圖



公司產品

我們森の家 作為一家社企，所經營的是為屋主提供既環保又優質的裝修服務讓屋主能夠擁有一個即溫馨又舒適的家，而同時本企業最大的特色是為貧窮線以下人士提供既低價又環保的裝修服務，另外更有以低價售賣二手傢俱的服務，使低收入的家庭亦能使用物美價廉的傢俱

因此本企業 會根據相對的貧窮線作出比市面低五成至七成的價格，讓顧客能承擔費用。

基本必須服務

（該服務對任何服務對象都一樣）

- 1.裝修師傅：為該單位作出適當的裝修服務，承接翻新及裝修大小家居裝修，清拆、燒焊、泥水、裝窗、裝門等一站式工程。
- 2.設計師：為該單位設計一個合適的生活環境，為每個單位融入個人風格，提升實用空間。
- 3.驗樓師：為該單位檢查有沒有任何不當的做工，確保內部結構、水電傢俱之良好品質。

基本差異服務

(該服務對不同顧客作出不同改動)

- 1) 設計風格：可以根據客人的喜好來設計該房間
- 2) 選用材料：因應客人的需要選用不同的材料
- 3) 傢俬要求：不同傢俬的大小、顏色、材質和功能

公司套餐

套餐一

- 中式設計
- 風水擺位
- 為客人打造一個基本的裝修服務
- 過後有問題亦會跟進
- 標準服務收費：\$100,000
- 本店服務收費：\$30,000

套餐二

- 西式

- 購買環保傢俬後,若選擇自行組裝 ,完成後可獲得禮物一份(價錢較便宜)
- 或直接上門幫手組裝 (加服務費 6%)
- 為客人打造一個基本的裝修服務
- 附加驗樓師驗樓
- 過後有問題亦會跟進
- 標準服務收費：\$115,000
- 本店服務收費：\$35,000

經濟套餐

若客人經濟能力較差 ,可選購本店蒐集回來的二手傢俱(已檢查可用)

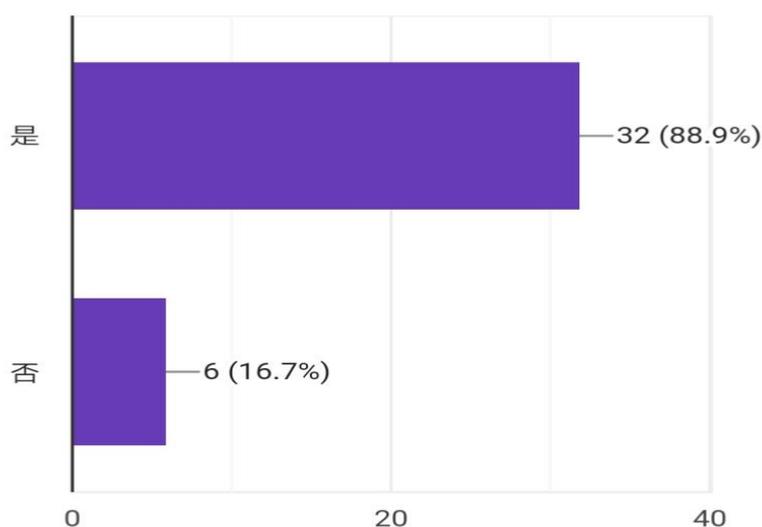
本店服務收費：\$10,000 以下

正常情況

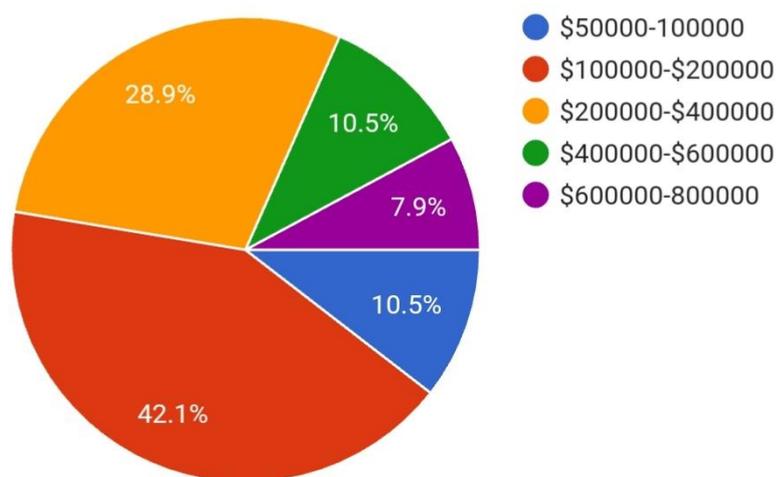
- 1) 為客人打造一個基本的裝修服務
- 2) 免費安裝傢俬（額外加收服務費）
- 3) 附加驗樓師驗樓
- 4) 過後有問題亦會跟進

問卷調查及分析

1.你認為現時香港裝修費用是否昂貴？



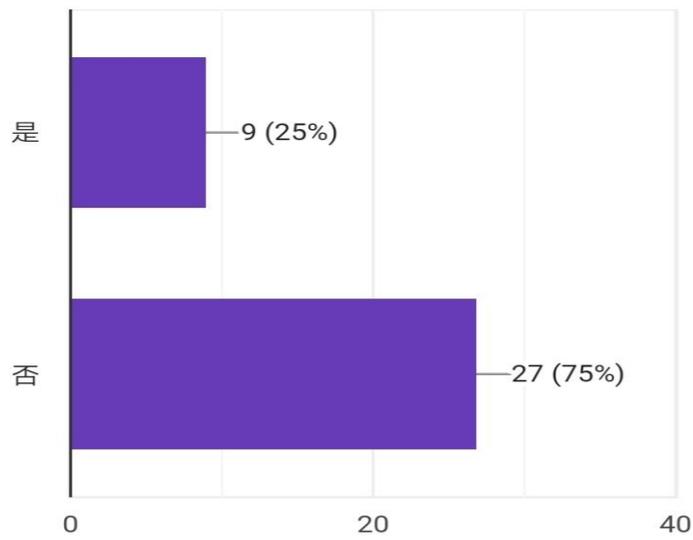
- 根據資料，面對現時香港的裝修費用，大部分受訪者認為昂貴，佔總數 88.9%；小部分受訪者認為不昂貴，佔總數的 16.7%。



2. 你能接受多少裝修費用？（以 300ft²面積為例）

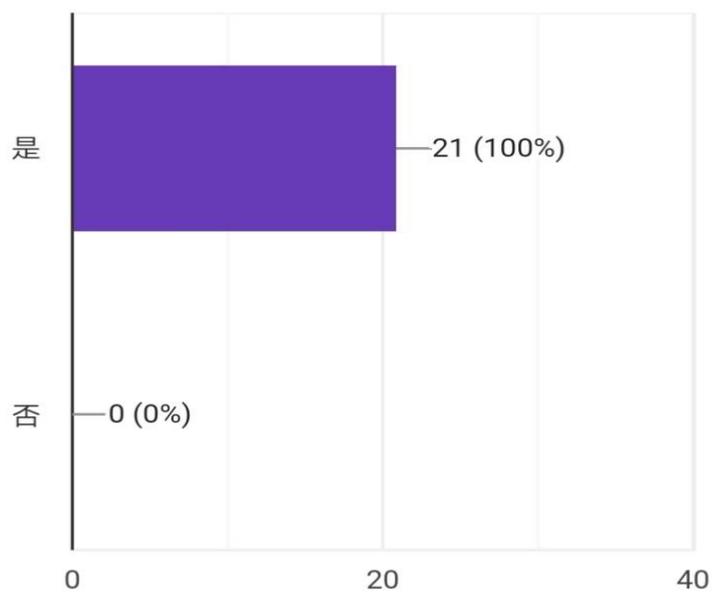
- 根據資料，以 300ft²面積的單位為例，最多受訪者接受\$100000-\$200000 價位的裝修費用，佔 42.1%；其次多為受訪者接受的，是\$200000-\$400000 價位的裝修費用，佔 28.9%；再者是接受\$50000-100000 價位和\$400000-600000 價位的裝修費用都是各佔總數的 10.5%；最少受訪者接受\$600000-800000 價位的裝修費用，佔 7.9%。

3. 你是否瞭解環保式裝修？



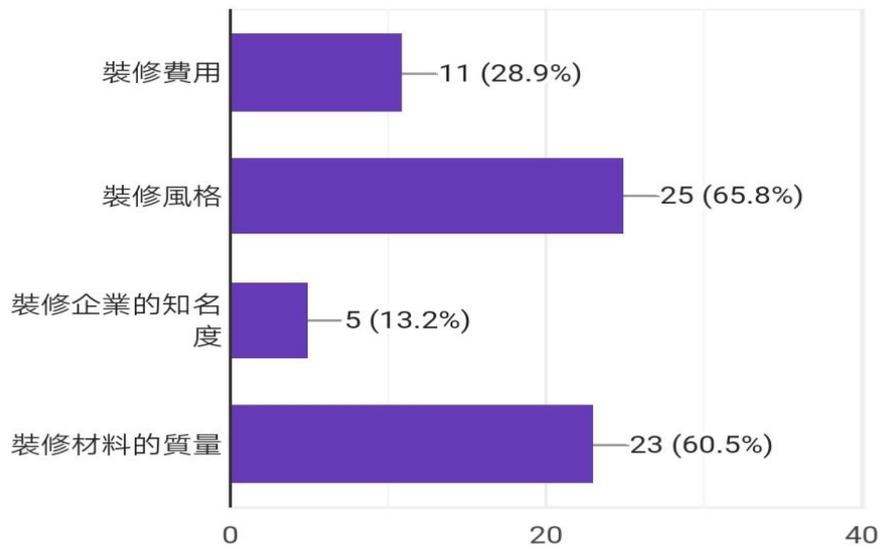
- 根據資料，大部分受訪者都瞭解環保式裝修，佔總數 75%；小部分受訪者並不瞭解，佔總數 25%。

4. 你是否接納環保式裝修？



- 根據資料，全部受訪者都接納環保式裝修。

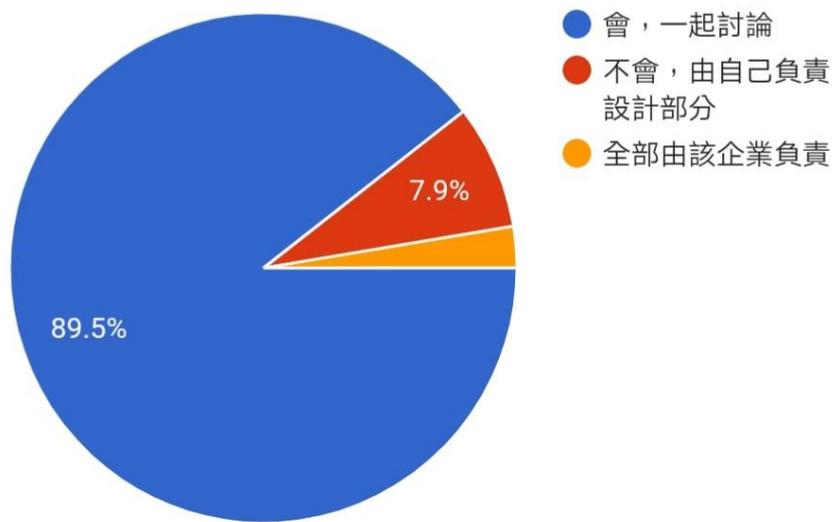
5.你在選擇裝修服務時，你會被什麼因素影響？



- 根據資料，受訪者在選擇裝修服務時，最注重裝修風格，佔總數的 65.8%；其次注重裝修材料的質量，佔總數的 60.5%；再者看重裝修費用，佔總數的 28.9%；最少受訪者注重裝修企業的知名度，佔總數的 13.2%。

6.你家裡有存在什麼問題隱患？

根據資料，最多受訪者家中出現天花板滲水和剝落的問題；其次是牆壁破損和牆身油漆剝落的問題；再者是傢俱折舊的問題；只有小部分受訪者的家中沒有出現問題。



7.在設計方面，你會和裝修企業一起討論如何裝修嗎？

- 根據資料，在設計方面，最多受訪者會選擇和裝修企業一起討論如何裝修，佔總數的 89.5%；而會選擇由自己負責整個設計部分的受訪者佔總數的 7.9%；最少受訪者會選擇把設計部分全部交由裝修企業負責，佔總數的 2.6%。

問卷總結

由此問卷可見，大部分受訪者都認為現時香港的裝修費用昂貴。四成的受訪者只能接受十萬至二十萬的裝修費用，可見並不是每個家庭都有足夠的經濟能力承擔費用，若放任家中隱患不管，安全問題只會日甚一日，所以本公司正為貧窮線以下人士或獨居老人提供平價而優質的裝修服務，減輕他們的負擔並解決安全隱患。

另外，透過問卷可見，大部分受訪並不瞭解環保式裝修。其實現時資源浪費的問題十分嚴峻，碳排放問題更不可小覷。本公司會就此以節能減碳為主目的，例如家中的傢俱折舊，我們會回收及重造舊傢俱以減少資源浪費，假如家中牆壁破損，我們會使用環保材料以減少碳排放，以營造一個綠色環境。

此外，從問卷得知大部分受訪者對於裝修服務會注重裝修風格和裝修材料的質量。本公司的裝修設計涵蓋多種風格，定能滿足客戶的要求。材料的質量問題，本公司以絕對透明的方式，會告訴客戶與哪間供應商的合作等材料問題，更可讓客戶親自檢驗材料，定能讓客戶安心滿意。

再者，大部分受訪者會和企業一起討論裝修設計。本公司會有專人與客戶進行溝通，一切以客戶的要求為主。在交付電腦繪圖後，待客戶確認，才會開始作業。

總結以上，我們估計本公司能受到市民一定的支持，因本公司為中下階層提供平價優質的服務，解決住屋隱患;更讓客戶參與設計，定準為客戶「量身定做」。本公司不僅費用親民，而且一切服務更讓客戶賓至如歸，使市民對本公司更有信心，培養良好的知名度。

SWOT-強弱危機分析

- 優勢 (Strength)

1. 服務吸引力大

香港裝修費用昂貴，因此本公司為貧窮線以下人士或獨居老人提供較平價且優質的服務，以減輕他們的經濟負擔，大大地提升吸引力，使更多顧客選擇本公司的服務。

2. 銷路廣泛

本公司不僅以面對面的方式，更可通過各個網絡平臺接收客人的訂單。使客人足不出戶就獲取所需的服務，節省時間。

3. 履行社會責任

本公司作為一家社會企業，以幫助弱勢群體為初衷。本公司為貧窮線以下人士或獨居老人提供較平價的裝修服務，並且聘請更新人士，為他們提供工作機會，令他們能夠重新適應及融入社會。本公司更回收二手傢俱以減輕堆填區壓力，為環保推廣出一分力。

4. 市場佔有率大

每個人都想住著舒適的家，倘若家中牆壁破損，或出現天花板滲水等問題，這些問題不能忽視，因此令裝修行業有更多服務機會以賺取利潤。

5. 響應環保

近年來香港民眾的環保意識逐漸提高，本公司亦實行環保裝修，包括回收及重造舊傢俱、使用環保材料、分類回收裝修廢料等。為此普及環保行動，避免污染環境，更減輕堆填區壓力。

● 劣勢 (Weakness)

1. 較難持續發展

因本公司不但為貧窮線以下人士及獨居老人提供平價的裝修服務，而且加上再造傢俱的費用和運輸成本等，難以從中賺取利潤，使公司發展並不穩定。

2. 民眾對環保裝修瞭解不高

由於環保概念近年才逐漸普及，並不是所有人都有所瞭解大多數。民眾只清楚傳統裝修，對於「環保裝修」，可能潛意識拒絕這種「標新立異」的裝修服務，使本公司錯失服務機會。即使被接受，本公司仍要花時間向客戶宣傳，影響工作效率。

3. 知名度低

民眾的品牌觀念越來越強，大多數會選擇本港知名的裝修企業，而本公司這種新生品牌的知名度低、競爭力弱，需花費大量時間宣傳，才能樹立品牌形象，所以在公司前期的發展並不會有穩定的收入。

● 機會 (Opportunity)

1. 市場發展空間大

香港貧富懸殊問題嚴重，全港貧窮率逐年增加，本公司為貧窮線以下人士及獨居老人提供平價的裝修服務，而且本港少有類似服務的裝修企業，所以本公司有良好的發展機會。

2. 民眾對家居需求增大

本港民眾生活水準普遍提高，不僅對家居用品的需求增加，對家中環境的要求也增加，要求多種裝修風格，而本公司能符合客戶的需求，提供多種選擇，受到廣大民眾的信任。

3. 改變現今社會風氣

社會上有很多更新人士即使改過自新，仍不被社會接受。本公司聘請更新人士，為他們提供工作機會，正正是為了讓更多人關注他們，改變對他們的看法，令更新人士能夠融入社會。

4. 傳播媒介上升

本公司可在 Instagram、Facebook 等媒介發行裝修服務資訊，以吸引不同類型的顧客，使宣傳效益上升。

- 威脅 (Threat)

1. 再造傢俱未必被接受

本公司的裝修服務中包含回收再造客戶的舊傢俱，而大多民眾都有喜新厭舊的心理，更偏向於訂做新傢俱，並且回收再造舊傢俱的工作繁雜，耗費更多時間。所以民眾可能會因這一服務內容，而不選擇本公司。

2. 成本高

由於裝修企業進行一次裝修項目就會有大量工作，例如大量人手、運輸成本、購入環保材料的費用等。林林總總加起來的成本較高，收入並不穩定。

外在環境因素分析

…經濟

- 工資水準上升

最低工資的上升使市民的經濟水準上升，從而使本公司的裝修服務的需求上升。

- 物價上升

本港物價上漲，購入建築材料的費用增加，企業的開支增加。

…科技

- 資訊科技應用

我們透過互聯網宣揚本企業，因時下大多數民眾經常使用互聯網查詢資訊，他們可以輕易從網絡上看到本企業的廣告，從而增加對本企業的認識，提升知名度。

…政治

- 噪音管制條例

條例規定裝修工程不可在晚上 7:00 時至清晨 7:00 時或在公眾假期的任何時段進行，使本公司裝修工作受時間限制，影響裝修效

率。

- 租用政府空置土地

本公司是一家非政府機構的社會企業，可向政府申請空置土地，置放建築材料和傢俱。省下租倉庫的費用，減少開支。

- 「夥伴倡自強」協作計劃

民政事務總署推出此計劃向合資格機構提供種子基金，每項核准社企計劃最高可獲 300 萬元的撥款，資助期最長為三年。若本企業申請資助成功，前期發展得到保障，打好企業基礎。

…自然地理

- 交通網絡

本港完善的交通網絡使運輸車輛能儘快去往目的地，加快工作效率。

…社會文化

- 社會文化價值觀

近年來本港民眾的環保意識逐漸增強，而本公司致力推動環保裝修，回收舊傢俱及建築廢料等裝修服務，相信吸引很多客流，更

推動環保。

…競爭者

- 價格優勢

由於本企業的裝修服務的價錢較其他企業的低，相比同行的企業有一定的優勢，而且主要的顧客是貧窮線以下人士及獨居老人，以本企業物美價廉的裝修服務，定能讓更多顧客選擇我們。

4P 市場營銷策略

產品 (Product)

- 基本產品

本公司以貧窮線以下人士及獨居老人為主要服務對象，為他們提供低價及優質的環保裝修服務。主要服務是把顧客家中的舊傢俱

重造，使用環保材料進行裝修，還有除甲醛及清潔水管的服務。

以節能減碳為裝修理念，打造一個衛生環保的家居環境，確保顧客住得更安全舒適。

- 售前服務

本公司設計師會與顧客面對面進行交談，瞭解顧客所需，並親自去往顧客家中進行考察；為顧客度身定做，切合所有需求，協助顧客做好一切裝修規劃。

- 售後服務

待裝修工程完成後，本公司會給顧客一張保修卡，為顧客提供為期三年的免費維修服務。顧客若有任何問題，可致電查詢，本公司有專人隨時服務。只要非人為損壞而導致的所有家居問題，本公司可酌情解決。如若顧客有需要，本公司更可提供免費的清潔冷氣服務。

推廣 (Promotion)

- 宣傳管道

本公司會通過不同管道以及和合作夥伴推廣裝修服務。第一，通過不同傳播媒介宣傳。本公司會在 Instagram、Facebook 等媒介發行裝修服務資訊，令廣大民眾更快速接收資訊。第二，與社

福機構合作。我們的主要服務對象包括獨居老人，但獨居老人大多數都不會使用智慧手機，難以接收外界訊息。由於社工經常會與獨居老人接觸，因此我們會和多間社福機構合作，讓社工把本公司的裝修服務轉介給長者，令更多有需要的長者接觸到本公司。

第三，利用專屬網站宣傳。本公司會開設網站，方便長期關注本公司的客戶更快接收全方面的資訊。同時，我們會和不同專為長者而設立的網站合作，例如長青網 (e123.hk) 等等。

- 宣傳活動

本公司會定期張貼海報，派發給不同合作單位元，務求資訊傳播得更快更廣，令更多客戶瞭解本公司。

分銷 (Place)

- 銷售管道

顧客可親自來到本公司門店，與設計師面對面來選擇裝修服務。

確認所需的裝修服務後，顧客可使用現金、信用卡、支付寶等多種方式付款，主要為了更方便顧客。

價格 (Price)

- 定價 5 萬至 8 萬

本公司主要客戶是本港貧窮線以下人士和獨居老人，因為本企業希望為客戶提供一個便宜的裝修服務，並達到打造一個綠色家居的目標，現今的裝修價錢昂貴，本港仍有大多數人沒有足夠經濟能力能承擔裝修費用，因此我們會減輕服務對象所承受的經濟壓力，所以本店的裝修服務是標準售價的二分之一，價格便宜，以此來執行社會目的。

4C 市場營銷策略

方便(Convenience)

本公司的裝修服務在售前、售中、售後的服務都均為顧客的便利著想，更讓顧客時刻清楚裝修服務的進度;也提供不同的繳費方式以便顧客付款。本公司在不同傳播媒介做宣傳，使顧客更快捷地接受訊息，本公司網站更有詳細的裝修資訊，同時設有網上調

查問卷，向顧客收集對服務質素的意見，以此改善問題，提高服務質素。顧客若有任何問題，更可以致電查詢，本公司有專人隨時服務。

溝通 (Communication)

本公司為了緊貼市場動態，瞭解顧客的需求及臻於高質的裝修服務。本公司網站設有網上調查問卷和討論平臺，以收集顧客對本公司的不同意見，並與顧客進□積極有效的雙向溝通，進□建立良好溝通，從中找到能同時實現「雙贏」的方案，更能藉此加深我們和客□的聯繫。如若獨居老人有意見更可以透過社工和社福機構的幫助與本公司溝通。接受更全面的意見，有助改善服務質素，做出讓顧客滿意的裝修服務。

顧客 (Customer)

本公司的主要顧客群為貧窮線以下人士及獨居老人。本港的裝修費用昂貴，而我們的服務是一個低價和優質的裝修服務，我們會利用價錢方面吸引他們消費，本企業的成本與其他相行業的成本一樣，但以低價錢的服務減輕他們的經濟負擔。我們的服務正能迎合顧客的需求，更為他們打造綠色家居。

成本(Cost)

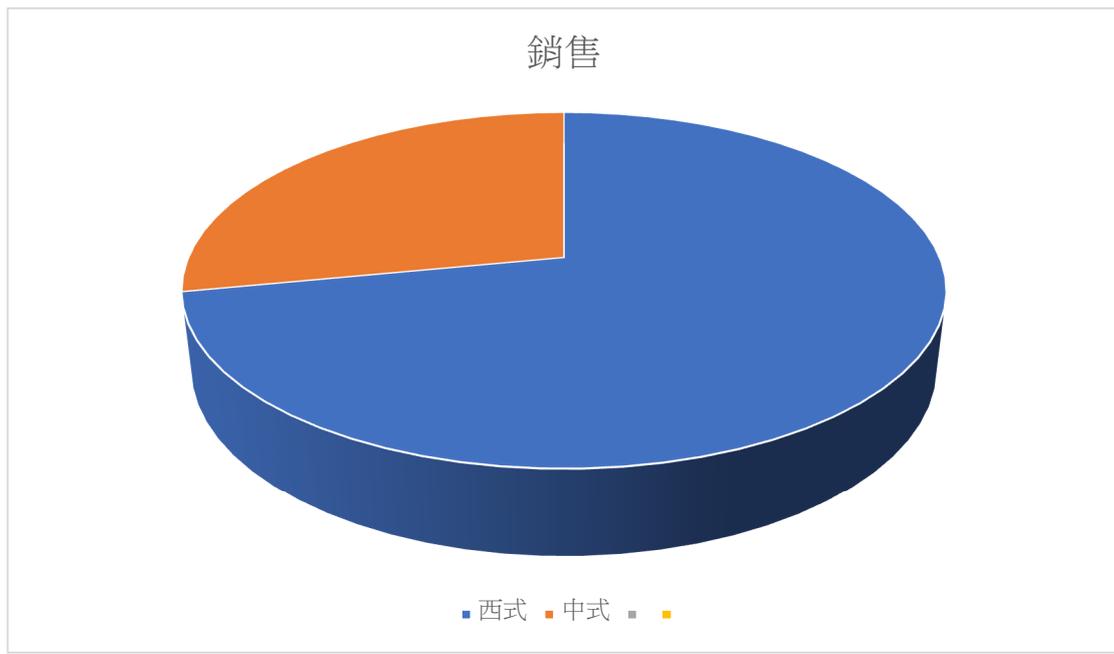
本公司的主要顧客群為貧窮線以下人士及獨居老人，而他們的經濟能力並不足以承擔本港的裝修費用。裝修工程的過程繁複，成本並不低，所以本企業會重造傢俱、回收建築廢料減少能源消耗，更減少營銷成本。同時，本公司以較低價售出裝修服務，利用這點吸引顧客。

財務報表

項目	Year 1	Year 2	Year 3
銷貨	1620000	3337200	6874704
副產業收入	4000	6000	8500
購貨運費	800000	1000000	1245000
材料	150000	400000	720000
總銷貨成本	950000	1400000	1965000
毛利/毛損	674000	1943200	4918204
費用	Year 1	Year 2	Year 3
薪金	1200000	1930000	2780000

雜費	50000	60000	70000
水電費	60000	68000	75000
租金	120000	130000	150000
宣傳	20000	25000	25000
服務費	15000	20000	25000
保險	100000	120000	200000
總費	1565000	2328000	3325000
淨利/淨損	(891000)	(384800)	1593204

假設銷售預算



根據資料顯示，本港大多數人較喜愛西式裝修設計，中式裝修設計則較少，使用中式裝修設計的大多是老年人。

（假設通脹率為每年 3%，相關的售價會隨通脹率以增長且假設成本不變）

第一年				
套餐	數量	售價	預計銷售量	預計銷售額
中式	1	30000	1	30000
西式	1	35000	3	105000

每月總預售額：\$135000

首年總銷售額：\$1620000

第二年				
套餐	數量	售價	預計銷售量	預計銷售額
中式	1	30900	2	61800
西式	1	36050	6	216300

每月總銷售額：\$278000

次年總銷售額：\$3337200

第三年				
套餐	數量	售價	預計銷售量	預計銷售額
中史	1	31827	4	127308
西式	1	37132	12	445584

每月總銷售量：\$572892

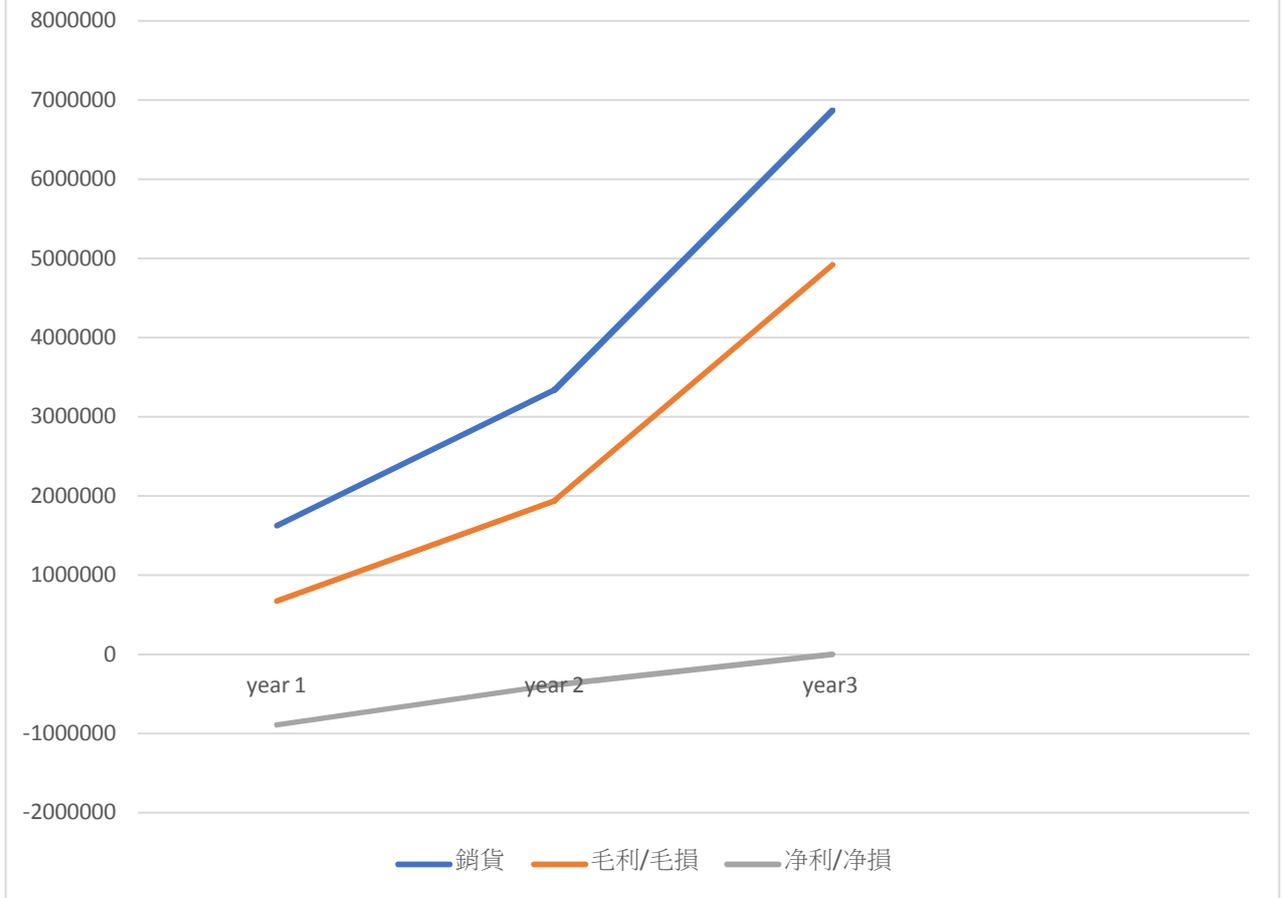
次年總銷售額：\$6874704

第一年銷貨：\$135000（預計每月總銷售額）*12+ \$4000 =\$1624000

第二年銷貨：\$278000（預計每月總銷售額）*12= 6000 =\$3342000

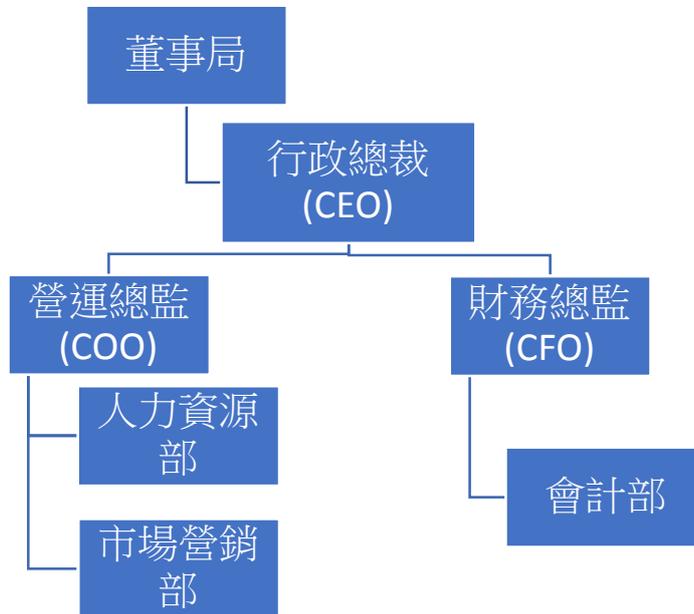
第三年銷貨：\$572892（預計每月總銷售額）*12+ 8500 =\$6883204

三年預算損益表



<p>毛利率</p>	<p>Year1: $674000/1624000*100\%=41.5\%$ Year2: $1943200/3343200*100\%=58.1\%$ Year3: $4918204/6874704*100\%=71.5\%$</p>
<p>毛利率</p>	<p>本公司的毛利率首年為 41.5%，次年為 58.1%，第三年為 71.5%。由此可見，本公司的毛利率有上升的趨勢，而毛利率越高，代表本公司盈利能力越高。</p>
<p>純利率</p>	<p>Year 1: $-891000/1624000*100\%=-54.9\%$ Year 2: $-384800/3337200*100\%=-11.5\%$ Year3: $1593204/6874704*100\%=23.2\%$</p>
<p>純利率</p>	<p>本公司純利率首年為-54.9%，次年為-11.5%，第三年為 23.2%。由此可見，本公司的純利率由兩年前的負純利率上升至 23.2%。高純利率可反映公司的銷售價格能有效控制成本，以此讓公司達到可持續發展。</p>

人力管理



É 行政總裁 --- 梁健聰

É 營運總監 --- 姚乃軒

É 人力資源主任 --- 李慧玲

É 市場營銷主任 --- 朱栢桃

É 會計部主任 --- 葉彩霖

員工招聘

招聘對象：

本公司秉行著為弱勢社群創造就業和培訓機會的理念，會優先招募更新人士，為他們提供工作機會。

本公司還會招聘失業人士以紓緩失業率上升的問題。除此之外，我們亦接受學生申請做暑期工，為他們提供工作經驗。

另外，因本工作有一定的危險度，所以本公司會一併給予保險。

招聘方法：

我們主要會把廣告放在招聘網站/網上討論區和報章上，以此令顧客流量最大化。



²香港好工網 <http://www.hkgoodjobs.com/#category>

營運管理

服務過程：

1. 通過電郵、電話、網站接單。
2. 詢問顧客所選套餐/風格及相關資料(位址、裝修時間、付款方式等) 和是否願意捐贈舊傢俱。
3. 按照時間及地址上門裝修。
4. 若一星期內有問題可免費包換。

品質管理：

本公司會定期檢測員工技術、傢俬質量以及每次完成服務後都會讓客人選填問卷調查。

每完成幾次服務都會做一次檢討，務求讓客人的滿意度提高。

風險管理

公司內部生產風險：

1. 員工不足
2. 員工技術不足
3. 員工受傷
4. 二手傢俬不足

市場風險：

1. 客戶數量少
2. 同類型競爭多
3. 客戶滿意度

公司內部風險及營運風險：

1. 資金不足
2. 公司管理缺乏經驗

風險管理策略

<u>風險減少</u>	<ul style="list-style-type: none">● 公司管理缺乏經驗 會優先聘請高學歷或有經驗的人士。● 員工不足 在招聘時加上賠款條約，以此減少員工流失率。● 二手傢俬不足 向不同商家詢問是否有運輸過程中損壞的傢俬，例子：IKEA、實惠、梳化倉等。● 客戶滿意度<ol style="list-style-type: none">i. 本公司會在裝修過程中，時刻與客戶保持溝通，瞭解客戶所需，以確保客戶的滿意度。ii. 提供優質裝修服務，監督裝修材料的質量和重視培養員工的服務完整度。
<u>風險迴避</u>	<ul style="list-style-type: none">● 同類型競爭多、客戶數量少 會盡量發展副產品，例如出售環保油漆、環保日常用品等， 定期派發傳單。● 員工技術不足 未通過技術檢測的員工將不會被指派至裝修服務，達

	<p>到一定水準時，會跟隨前輩一起裝修，當資歷足夠時，才能單獨進行裝修服務。</p>
<p><u>風險轉移</u></p>	<ul style="list-style-type: none">● 員工受傷 <p>本公司會為員工購買保險，若不幸發生工傷意外，金額將由保險承擔。</p>

感想及反思

梁健聰(17)：我很慶幸有機會與其他四名組員同一組一起進行專題研習，也很感謝蕭振武老師成為我組的指導老師，感謝蕭振武老師抽空給予我們寶貴的建議。

我們的題目是社會企業，起初我對「社會企業」的認識並不深，但通過查找資料，逐漸瞭解社會企業的性質和在社會中的作用。瞭解到營運一間社會企業並不容易，需要解決社會問題的同時，更要達到收支平衡，想要長期運作是一件艱巨的挑戰。但是有了其他組員的共同努力，大家彼此交流意見，起初便有了不錯的進展。

但很快地我遇到了瓶頸，我們為貧窮線以下的家庭提供低價的裝修服務，但裝修材料普遍不便宜，因此我們的利潤不高甚至虧損，如何降低裝修成本是一道難關。當我遇到了問題，其他組員也會挺身而出，大家再次集思廣益，通過了查找大量資料、大家一起交流意見，我們再次擊敗困難。以回收二手傢俱和使用低成本的環保材料來提供裝修服務，達至收支平衡。

這次的專題研習令我受益匪淺。讓我明白了團隊合作的重要性。

大家一起努力，彼此鼓勵，更能激發彼此的潛能，發揮更好的創意。當組員遇到難題，大家總是樂於幫助，互相扶持，使進度不

受個人問題而影響，相反，能夠順利準時完成。

此次的專題研習，我認為有許多不足的地方。例如溝通方面，由於不同組員每天的時間分配不同，導致小組會議只開了兩次且都不是全員出席，我身為組長並沒有盡好與組員溝通的本分，使組員們達不成共識，都抽不空出席小組會議。我會以此反省，以小組為重，多關心不同組員的情況，並多與他們進行溝通。此外，時間管理也做得不夠好。大家預先不瞭解我們的企業如何營運，到了真正開始做的時候，才知道需要查找大量資料，更要進行整理，之後大家更要交流決議，於是進度拖慢了，只好急急忙忙地做。所以時間管理也很管理，我會以此次為鑒，為下次小組研習作提醒，提前預留時間去瞭解題目，查找相關的資料，讓專題研習完成得更遊刃有餘。

朱栢焯(5)：在這次專題研習中，我學習到很多東西。例如我也有負責繪畫設計商標和海報，這是我第一次嘗試用電腦來畫畫。對於一個平時很少用到電腦的我來說，是很高難度的。在繪畫的途中也曾經畫到很不耐煩，甚至想放棄。可是我想到了我的組員也在努力做著專題的其他部分，而我只係在負責繪畫商標和海報這些小事，又有甚麼資格喊累和難呢？所以我也努力一邊學習用電腦繪畫，一邊設計。雖然最後的成品也不是特別漂亮，可是我的組員都鼓勵我，我真的衷心感謝他們。

我認為我的每個組員都很棒，他們每個人都會積極搜集資料，努力完成這份報告。另外，我們的顧問老師，蕭振武老師也幫助了我們很多。他除了解答我們的問題外，也會給我們許多的建議，讓我們在做專題時有更明確的方向。雖然每次都很難約到顧問老師一起討論專題，因為老師也有好多工作要忙，但他每次都會從忙碌之中抽一些時間出來跟我們一起討論，在此，我也衷心地感謝他。

李慧玲(14)：今次專題研習的過程十分艱辛，因為每位同學都有要事在身十分忙碌難以互相遷就時間，故此也減少了同學面對面互相溝通，加上今年更受疫情所影響我們面對面的機會更大減少，所以我們每當有面對面溝通的時間也會十分珍惜，亦全靠有蕭老師和組長的帶領，我們的專題也得以有效率地進行，因此在此也十分感謝各位同學和老師的教導與幫助同時也十分慶幸能有這麼多次機會去接觸到一些平日空上的事情，例如通過這次專題研習我們虛擬了一間以環保裝修為題的社會企業。同時我也想慶幸能與幾位優秀的組員共同努力去完成這次的專題研習，而每一位組員都盡心盡力地完成此次分組活動大家在途中也有不斷去找尋資料更會互相扶持互相解難，以及互相遷就。

其次我們更要感謝我們的顧問老師蕭振武老師，感謝他在百忙之中願意當我們的顧問老師更會耐心地解答我們的難題以及提供了很多很實用的意見因為我們點亮不同的方向。

其實這樣專題我們也有很多不足之處，例如有一次因為自己的大意令到負責報表的同學要重新計算報表一次，間接拖慢了進

度，為此我感到十分抱歉。而家有一次我想到一個更新的提議我只告訴了部分同學並沒有告知所有同學導致有些同學沒有把該部分納入報告中而導致整件事有點趕不上進度，疑似是更深深令我明白到這是一份團隊工作不能以個人為軸心，要顧及其他組員的感受。我也十分感謝他們一直以來的互相扶持和鼓勵，將我快要放棄的時候給予真誠的鼓勵。所以在此說聲謝謝。

葉彩霖(32)：本來我對社會企業並不熟悉，甚至是不知道有這類企業存在。經過這次的專題研習，我學會了何謂社會企業，社會企業是為社會提供所需的服務或者產品，為弱勢社群創造就業和培訓機會等。我的知了社會企業在社會中對於弱勢群體的重要性，這些弱勢群體會透過這些社會企業提供的就業機會重拾信心，繼續投入工作，為社會作出貢獻。

為了這次的專題研習，我們一起共同完成這次的商業報告，亦知道了一份商業報告對於一間社會企業的重要，而且這份商業報告靠自己是不可能成功的，需要組員之間的合作和相互的建議才能做好。還得知了一間裝修公司在不同地方採購材料需要長時間的溝通，不同的材料商提供不同的材料和價格等都未必適合，需要多次的選擇才能找到最合適的。而且對於裝修我們不是很熟悉的，因此都需要參考一些真實裝修店的資訊來改善我們的報告。

我在這次的專題研習中，在我所需要完成的部分，我反覆修改多次財務報表，先前做的幾次修改都出現少許問題，然後要大部分重改，因此一直反覆修改，最後終於在組員的幫助下成功了。然後我認為我應該更適當的分配時間，使交報告的時間不會那麼緊湊，有更多時間令我的組員看看，再改善，使我的報表更加完整。我希望我之後的專題研習可以有適當的時間分配，使我有足夠的時間前修改。

姚乃軒(33)：在這次專題研習中，我學習到很多東西。例如如何與隊友更有效率地溝通，如何更好地管理、分配時間，特別是因受疫情所影響，見面討論的時間大大減少。同時也令自己在操作電腦方面有所進步。非常感謝各位隊員積極準時地完成工作，因為我是負責最後整理資料的，如果他們沒有準時完成工作，那麼我的進度也會大大下降。這次專題研習也令我學會團隊的重要性，一些像強弱危機分析、營運策略等部分，本人是絕對做不到像隊員們那麼好的。若自己獨自完成整份報告，分數可能只有一半。除此之外，還要感謝顧問老師蕭 sir，他的建議和教導令我們更有效率地完成這份報告。

附件

參考資料

<https://www.hellotoby.com/zh-hk/c/%E5%85%A8%E5%B1%8B%E8%A3%9D%E4%BF%AE>

<https://www.gov.hk/tc/business/supportenterprises/funding/index.htm>

<http://www.hkgoodjobs.com/#category>

<https://www.legco.gov.hk/research-publications/chinese/1718i-ssh32-subdivided-units-in-hong-kong-20180626-c.pdf>

<https://kknews.cc/home/en9mpen.html>

問卷

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfrd2ksFHR9yAaN1EBZcVFvLsOUzII6V9FIbZdt-oYNWhMQsA/viewform>